

XLVIII Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 943 de 2017

Carpeta Nº 239 de 2015 | Comisión de Hacienda

SISTEMA DE TARJETAS DE CRÉDITO

Regulación

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 19 de abril de 2017

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Gonzalo Civila.

Miembros: Señores Representantes Alfredo Asti, Sonia Cayetano, Lilián Galán, Jorge Gandini, Elena Grauert, Benjamín Irazabal, Gustavo Penadés, Iván Posada y Diego Reyes.

Invitados: Por el Banco Central del Uruguay economista Mario Bergara, Presidente; doctor Jorge Gamarra, Vicepresidente; contadora Cristina Rivero, Intendenta de Servicios Financieros; doctor Daniel Artecona, Gerente de la Asesoría Jurídica; economista Alberto Graña, Gerente de Política Económica y Mercados, y contador Jorge Xavier, Gerente de Sistema de Pagos.

Por el Banco de la Republica Oriental del Uruguay, economista Jorge Polgar, Presidente; doctora Adriana Rodríguez, segunda Vicepresidenta, y economista Leonardo Dieste, asesor.

Secretario: Señora Eduardo Sánchez.

Prosecretaria: Señora Sandra Pelayo.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Gonzalo Civila).- Habiendo número, está abierta la reunión.

——Dese cuenta de los asuntos entrados:

(Se lee:)

"1) Asociación de Bancos Privados del Uruguay remite informe jurídico (Dr. Juan Manuel Albacete) acerca del proyecto de ley sobre Tarjetas de Crédito. (A la Carpeta 239/2015).

(Se distribuyó por correo electrónico con fecha 18/04/2017)

2) Operaciones financieras con el Poder Ejecutivo, organismos del artículo 221 de la Constitución y que forman parte de grupos económicos de Entes Autónomos y Servicios Descentralizados del dominio industrial y comercial del Estado. Se requiere la autorización del Poder Ejecutivo, en determinadas circunstancias. (C/1941/2017. Rep. 666).

Proyecto de ley presentado por el señor Representante Conrado Rodríguez".

——La Comisión de Hacienda tiene el gusto de recibir al Banco Central del Uruguay, representado por su presidente, el economista Mario Bergara; por su vicepresidente, el doctor Jorge Gamarra; por la Intendenta de Servicios Financieros, contadora Cristina Rivero; por el Gerente de Asesoría Jurídica, doctor Daniel Artecona; por el Gerente de Política Económica y Mercados, economista Alberto Graña, y por el Gerente de Sistema de Pagos, contador Jorge Xavier.

La convocatoria a esta comisión se debe al proyecto relativo al sistema de tarjetas de crédito y su regulación, tema que está en conocimiento de la delegación que nos visita y que ya venimos tratando desde hace varios días.

SEÑOR BERGARA (Mario).- Es un gusto estar nuevamente en la comisión para intercambiar ideas, en este caso, sobre el proyecto de ley vinculado al sistema de tarjetas de crédito.

Las referencias o comentarios principales que queremos hacer a nivel del Banco Central del Uruguay con respecto a este tema son los siguientes.

En primer lugar, entendemos que la emisión de tarjetas de crédito ha sido desarrollada "pacíficamente" -entre comillas-, como contratos innominados, dado que no están previstos de manera específica en la legislación civil y comercial y que, en general, ha funcionado amparada por la regulación general en materia de relaciones de consumo, en materia de topes de tasas de usura y bajo la regulación a nivel reglamentario del Banco Central del Uruguay, con especial énfasis en la protección de los derechos de usuarios y consumidores.

De hecho, el proyecto que estamos analizando adopta muchas de las soluciones respecto a la relación entre el emisor y el usuario que, en buena medida, ya están recogidas en la normativa bancocentralista, así como reiteradas soluciones ya consagradas y que ya están vigentes por imperio de la Ley Nº 17.250, de relaciones de consumo, y de la Ley Nº 18.212, relativa a la usura.

Por lo tanto, en términos genéricos, una primera impresión que tenemos es que no advertimos la necesidad de tener una pieza legislativa específica, un instituto como el de las tarjetas de crédito, habida cuenta de que la mayor parte de lo que está planteado ya está consagrado en normas de rango legal o de rango reglamentario y que, además, son de pacífica aplicación y en las que no se han visto problemas relevantes a nivel del funcionamiento en el mercado.

Por otra parte, somos conscientes de que este proyecto tiene como base otro que fue presentado hace más de cinco años. Por lo tanto, hay muchas problemáticas que en esa circunstancia llamaron la atención y que, a lo largo de estos cinco años, se han ido encarando y resolviendo por la vía reglamentaria. Esa fue también la base del proyecto previo a la aprobación y la implantación de la ley de inclusión financiera.

Como seguramente ya habrán intercambiado los señores diputados con los representantes del Ministerio de Economía y Finanzas, la implementación de la ley de inclusión financiera fue acompañada por procesos de negociación para contribuir, precisamente, a su implementación, que también atacaban, de hecho, las problemáticas que dieron origen en aquel momento a esta iniciativa, sobre todo vinculada a la magnitud de la dispersión de los aranceles que se cobraban en el mercado por la utilización de tarjetas de crédito y de tarjetas de débito.

En ese sentido, recuerdo que en 2011 o 2012 se planteaban circunstancias a partir de denuncias específicas de que, en algunos mercados, la misma tarjeta cargaba aranceles que podían ir del 1% al 7% o al 8%, dependiendo de la dimensión económica de los comercios, lo que todos compartíamos que era una dispersión injustificada o que, por lo menos, debía suavizarse significativamente para no operar como un mecanismo de competencia desleal o como un mecanismo que perjudicara de manera significativa a los pequeños comercios y a las pequeñas empresas.

Esa ya no es la realidad de hoy. El Ministerio, en ese proceso de negociación con los emisores, ha llevado los aranceles no solamente a niveles mucho más bajos de los que existían en aquel momento, sino que además se ha recortado sensiblemente esa dispersión por la vía de la fijación de topes de arancel.

En el caso de las tarjetas de débito, el acuerdo que se está llevando adelante implica que hoy el tope de arancel para tarjetas de débito sea del 2,2%; en realidad, el promedio efectivo está un poquito por debajo del 2%.

Como saben los señores diputados, como consecuencia de la ley de inclusión financiera, las transacciones con tarjetas de débito se multiplicaron significativamente, por lo que el conjunto de pagos en la economía uruguaya a través de medios electrónicos ha aumentado mucho.

Reportes que hace el Banco Central del Uruguay de manera sistemática sobre el sistema de pago minorista muestran que cuando tomamos el conjunto de los pagos realizados con medios electrónicos -no solo tarjetas de débito y de crédito, sino también transferencias bancarias, etcétera- pasaron de algo así como del 8% del total a órdenes que hoy están cercanos al 30%. O sea que hay un incremento muy sustancial en la utilización de instrumentos de medios electrónicos para la realización de pagos, cambiando lo que era uno de los

objetivos de la ley, que es precisamente un cambio sustancial en el sistema de pagos y en la forma en la que los uruguayos hacemos los pagos, priorizando elementos de eficiencia, de seguridad y de reducción de costos en el terreno logístico.

Por lo tanto, a medida que los pagos con medios electrónicos iban aumentando -en particular, los referidos a las tarjetas de débito-, la negociación que había realizado el Ministerio de Economía y Finanzas con los emisores, precisamente, preveía que, a medida que ese incremento se siguiera dando, el arancel máximo acordado para la utilización de tarjetas de crédito y débito iba a seguir cayendo.

Decía que no me refería solo a la utilización de tarjetas de débito y crédito como explicación al aumento de las transacciones electrónicas, sino también a otros instrumentos, como las transferencias bancarias, que también fue un aspecto de negociación entre el Ministerio y los bancos, porque anteriormente las transferencias tenían costos prohibitivos. Los bancos cargaban costos para transferir dinero, sobre todo, entre un banco y otro, y no solamente había problemas de tiempo, sino sobre todo de costos de la transferencia que los hacían muy poco atractivos

En el proceso de negociación se llegó a una reducción drástica de los costos de las transferencias interbancarias, lo que ha hecho que hoy las transferencias -además de algunas que se dan de manera gratuita, vinculadas a la ley de inclusión financiera-, aun aquellas que no están consideradas u obligadas a ser gratuitas por la ley de inclusión financiera, tengan costos drásticamente más bajos, lo que también ayuda a explicar el aumento en la utilización de los medios electrónicos. En ese contexto, los montos y las transacciones asociadas a las tarjetas de crédito se han multiplicado y, precisamente, en ese proceso es que el acuerdo prevé un cronograma que iría llevando el tope del arancel de la tarjeta de débito a órdenes del 1,5%. Hoy los aranceles están entre el 1% y el 2,2%, como decíamos hoy, con un promedio cercano al 2%, pero las previsiones que hace el Ministerio -según el intercambio que hemos tenido- pretenden llegar al tope de l,5% para tarjetas de débito de aquí a fin de año. Eso también va a ser fruto de una nueva ronda de negociación que el Ministerio ha comunicado que tendrá con los emisores.

En el caso de las tarjetas de crédito, obviamente, los aranceles son mayores e involucran otro tipo de gestión, de toma de riesgos, etcétera, pero aun así ha habido una disminución bastante significativa de esos aranceles. Hoy, el tope del arancel por la utilización de tarjetas de crédito, cuando el crédito se da en un pago, es del 4,5% y la intención del cronograma y del Ministerio de Economía y Finanzas en las negociaciones es llegar a fin de año con un arancel tope del orden del 4%. Es un poquito más: el 4,5% de hoy se transforma en un 4,9%, en el caso de que haya una gestión adicional que tenga que ver con los pagos de tarjeta que se dan en múltiples cuotas, como pagos en seis meses o en doce meses. Pero, reitero, esos aranceles son significativamente menores a los que había, inclusive, en el período en que se dio la primera iniciativa vinculada a este proyecto, en el año 2011.

Entendemos que el proyecto contiene algunas confusiones en la enumeración de roles y responsabilidades de los distintos agentes. Por ejemplo, se da cierta insuficiencia en cuanto a que se prescinde de algunos

agentes de manera explicita o se confunden con emisores, como por ejemplo los sellos y los adquirentes, en la medida en que a veces se pierde de vista que no hay un vínculo directo entre el emisor del instrumento y el proveedor del bien o servicio, como parece surgir de algunos literales, sino que el emisor se relaciona contractualmente con el usuario y este lo hace con el adquirente. O sea que hay un doble vínculo que a veces en la formulación del proyecto no se explicita, por lo que se pueden confundir roles y responsabilidades.

No parece considerarse integralmente la complejidad del vínculo que genera la tarjeta de crédito, que implica una cadena que va desde el proveedor del bien o servicio, pasando por el adquirente quien tiene la franquicia del sello respectivo -Visa, Master Card, etcétera-, siguiendo por la institución emisora que es típicamente de intermediación financiera o administradora de crédito, hasta el consumidor que cancela definitivamente su obligación con el proveedor a través de un instrumento emitido por una institución financiera. A pesar de que puede parecer sencillo pasar una tarjeta por un POS y firmar, en realidad los vínculos contractuales implícitos en toda la operativa son más complejos.

Esta confusión está presente en el capítulo II del proyecto, dado que a veces se prevé un contrato entre el emisor y el proveedor, pero en realidad es entre el emisor y el adquirente. Por ejemplo, los artículos 3, 8, 12 y 16 de ese capítulo se pone en cabeza del emisor las obligaciones o responsabilidades del adquirente. Es decir que hay confusión en la identificación de agentes y en la asignación de sus responsabilidades.

Otro aspecto que nos parece importante destacar es que el segundo inciso del artículo 3 le estaría confiriendo al Banco Central potestades que hoy no ejerce, vinculadas a la autorización de las administradoras de crédito. De acuerdo con la normativa actual, que es consistente con el conjunto de la estructura de la regulación que el Banco hace en materia de autorizaciones y registros, las administradoras de crédito tienen que cumplir ciertas exigencias y requisitos, y una vez que se chequea que se cumplen, corresponde la registración y no un proceso más complejo de autorización que parece ser lo que sugiere el artículo 3 del proyecto.

También hay un aspecto que obviamente los juristas y representantes de otros ámbitos ya han planteado en la Comisión y nosotros queremos destacar. Me refiero a que una cosa es incorporar en la norma legal algún límite con respecto a la dispersión en materia de aranceles y otra es fijar un precio máximo. Todo parece indicar que, según lo que se establece en el artículo 7 en cuanto a la fijación de un precio máximo para el arancel de las tarjetas de débito, requeriría iniciativa del Poder Ejecutivo.

Hay otro aspecto puntual que figura en el literal e) del artículo 20, que consagra como cláusula abusiva la suscripción de títulos valores incompletos y en el artículo 28 que también establece como práctica abusiva exigir la suscripción de un vale en blanco. En general, esto no ha provocado problemas en un funcionamiento de aplicación pacífica en el mercado. Es decir que la existencia de vales en blanco no ha sido un punto problemático en el funcionamiento del mercado. Cuando ha habido algún planteo en general, el Banco Central no ha cuestionado la suscripción del vale en blanco siempre que estuviera acompañado del pacto de completamiento, o sea que haya una lista

de requisitos de cómo debe ser llenado, porque por más que quede en blanco en cuanto al número, hay un conjunto de garantías que la norma consagra. La intención del vale en blanco en su origen era tener un título ejecutivo contra el cual ir en la eventualidad de un incumplimiento. De lo contrario, la alternativa sería ir por la vía de un juicio ordinario, lo que, debido a los tiempos y la complejidad del funcionamiento en el terreno judicial, no justificaría que por montos no demasiados significativos se iniciara un largo y costoso proceso. El objetivo del vale en blanco era transformar la relación crediticia con un instrumento que fuera a título ejecutivo. Sin embargo, el proyecto le da carácter de título ejecutivo al saldo deudor en cuenta corriente a una fecha determinada debidamente certificado por el emisor. De todas maneras, creemos que ese punto por sí solo no justifica una norma específica de rango legal.

Me acota la señora intendenta de supervisión de la Superintendencia que, a la hora de analizar la historia de los reclamos que típicamente el Banco Central recibe a través del portal del usuario financiero y operando como autoridad de aplicación de la ley de relaciones de consumo, ese aspecto no ha tenido una gran prevalencia.

De acuerdo con la Ley N° 17.250, de relaciones de consumo, el Banco Central es la autoridad de aplicación en cuanto a las disputas con respecto a las relaciones contractuales entre usuarios y empresas en el sistema financiero. En ese aspecto, también hay una confusión porque el artículo 35 confiere ese rol al Área de Defensa del Consumidor del Ministerio de Economía y Finanzas, con lo cual se entraría en un conflicto con la otra normativa. Todo esto está funcionando bajo el amparo de normas más generales como las leyes de relaciones de consumo, de usura y de promoción y defensa de la competencia. Tanto en la ley de relaciones de consumo como en la de promoción y defensa de la competencia, si bien hay autoridades de aplicación genéricas a nivel del Ministerio de Economía y Finanzas como el Área de Defensa del Consumidor y la Comisión de Promoción y Defensa de la Competencia, en los casos en que las disputas refieren al sistema financiero, la autoridad de aplicación está explícitamente asignada al Banco Central.

Por lo tanto, en términos generales y más allá de los problemas puntuales que especificamos, la impresión que tenemos es que la conformación de una pieza legislativa específica para un instrumento que funciona sin mayores problemas en el sistema financiero no parece ser imprescindible, sobre todo teniendo en cuenta que la mayor parte de lo que se plantea está recogido tanto en los marcos genéricos de las leyes de relaciones de consumo, de competencia y de usura, como en la regulación bancocentralista que ha ido atacando la mayor parte de esos problemas en los últimos años. Esto no quiere decir que no haya cuestiones adicionales que puedan plantearse como problemáticas actuales en el funcionamiento de los mercados, pero pensamos que su solución no requiere la consagración de una norma legal, sino que por vías de negociación o reglamentación, pueden solucionarse con satisfacción.

Este es el planteo general que queríamos hacer y quedamos a disposición para contestar las consultas de los señores legisladores.

SEÑOR GANDINI (Jorge).- Agradezco a las autoridades del Banco Central por comparecer una vez más a raíz de este asunto que preocupa a la Comisión de Hacienda desde hace tiempo.

Como bien se dijo, el proyecto fue presentado en el período pasado. Lo abordó la Comisión, se construyó un acuerdo con la bancada de gobierno y con las autoridades del Ministerio de Economía y Finanzas, y fue aprobado en la Cámara de Diputados. Luego, en el Senado fue archivado por un acuerdo directo entre las autoridades financieras y los emisores de tarjetas, sellos, etcétera, en el que se entendió conveniente no avanzar con la ley.

Posteriormente, en el año 2015, toda la bancada del Partido Nacional volvió a presentar la misma iniciativa con algunos cambios, quizás corrigiendo algunos de los aspectos a los que hizo referencia el señor presidente del Banco Central. Hoy nosotros retomamos este tema porque parece haber tomado cuerpo legislativo una idea mayoritaria en cuanto a que debe legislarse, ya que se han presentado proyectos de similar texto en el Senado de la República por parte de legisladores de la bancada oficialista, y eso hace pensar que podría haber ambiente para darle fuerza legal.

La opinión clara del señor presidente del Banco Central es que no resulta conveniente que se legisle sobre este tema. El Banco Central opina que no es necesario ni conveniente legislar sobre este asunto porque ya hay normas legales que consagran algunos de los aspectos que están aquí, además de otras de tipo reglamentario y acuerdos que van llenando esos vacíos. La pregunta que surge es por qué no una ley, si se alcanza un acuerdo. ¿Por qué no darle fuerza de ley a ese acuerdo que da estabilidad en el tiempo, garantías a las partes y permite incorporar algunos asuntos que no necesariamente están contemplados en el acuerdo? La ley es más compleja y llena un vacío. Las tarjetas de crédito y de débito son parte importantísima, son herramientas fundamentales de la inclusión financiera pero no tienen la misma regulación legal que otros aspectos de esta y nosotros entendemos que sería conveniente referirse a ellos, sobre todo porque hay en el mercado posiciones dominantes notorias. Por eso hay que hacer acuerdos y por eso se pueden hacer acuerdos. La contraparte es tan nítida, clara y monopólica que se puede sentar a una mesa con el gobierno. No está dispersa y esas posiciones dominantes generan no solo distorsiones sino conflictos. Cuando el Gobierno, además, entiende que hay que avanzar con la inclusión financiera y comienza a obligar, en algunos casos, directa o indirectamente, a utilizar estos medios de pago, otorga un enorme poder a quienes los emiten, porque no hay más remedio que hacer las transacciones a través de esos medios de pago, eliminando o sustituyendo el efectivo. En este punto, la negociación con aquel que tiene que sacar de su margen de ganancia -en precios tarifados, regulados, administrados- la comisión que cobra la tarjeta genera conflictos que todos conocemos y advertimos. Entonces, ponerle un marco legal parecería apropiado. Entendí que al Banco Central le parece innecesario; quisiera saber si, además, considera inconveniente o inadecuado incluir estos aspectos, aun aquellos que se acuerden entre las partes, en la estabilidad de una ley. Lo pregunto, sobre todo, porque se mencionó recién que se establecerían topes en los acuerdos y ese es el corazón de este proyecto de ley: establecer un arancel o una comisión máxima para las tarjetas, diferencial para el débito y para el crédito, que no pueda ser discrecional en la parte fuerte de la relación y

negociado de modo conveniente para el comercio importante, que tiene grandes volúmenes de transacciones, y con grandes márgenes cuando la parte comercial es débil, porque es un comercio pequeño. El proyecto establece un máximo y el señor presidente hablaba de un tope. Yo creo que ese tope podría estar establecido por ley. Si el tope es bajo, consecuentemente, la discrecionalidad o la dispersión debería ser muy baja.

Lo último que quiero preguntar es en qué se basa la afirmación del señor presidente de que fijar un precio máximo por ley -el tope del que estamos hablando- requiere iniciativa del Poder Ejecutivo. ¿Por qué razón sería así teniendo en cuenta que no se trata de un impuesto? No sé cuál es la norma constitucional que nos obliga a esperar iniciativa privativa del Poder Ejecutivo para legislar en la materia.

Gracias.

SEÑOR BERGARA (Mario).- Creo que, en general, el razonamiento que realiza el señor legislador es de recibo y, efectivamente, la postura del Banco refiere a que no ve la necesidad de la pieza legislativa. La conveniencia o no es algo que tiene que ser objeto de evaluación de los legisladores. Uno lo tiene que medir en términos de que, a veces, una legislación redundante o que introduce confusión o conflictos de roles es más inconveniente que mantener algo que, de hecho, funciona sin un marco legal específico. Además, la dinámica tecnológica del sistema financiero -las nuevas plataformas tecnológicas, los instrumentos- es de una vertiginosidad impresionante. Es imposible pensar cuáles van a ser de aquí a cinco años los instrumentos y las modalidades tecnológicas que va a tener el sistema financiero para operar. Por lo tanto, la rigidez que implica una ley puede llegar a chocar rápidamente con una dinámica tecnológica y hacer que, de hecho, sea inadecuada en relación con el funcionamiento del mercado.

¿Cuál es el "riesgo" -entre comillas- que uno puede ver? Nosotros consideramos que la mayor parte de lo planteado ya tiene rango legal, por ejemplo lo vinculado a las relaciones de consumo, a la ley de usura y a la Carta Orgánica del Banco Central en cuanto a sus potestades regulatorias. En todo caso, la alerta que uno quiere plantear es que una pieza legislativa para un instrumento en particular no parece una cuestión conveniente cuando hay múltiples instrumentos en el funcionamiento financiero y, reitero, por la dinámica tecnológica, no sabemos cuáles van a sobrevivir ni cuáles nuevos van a aparecer de acá a cinco años. La legislación y la regulación no pueden ser en lógica de instrumento a instrumento, porque la dinámica los va creando y destruyendo de manera sistemática.

Por otro lado, es cierto que Uruguay es un país de escala económica pequeña y tiene muchos aspectos de concentración de mercados y posiciones dominantes. No parece ser por la vía planteada en el proyecto que eso se vaya a resolver en este caso. Las posiciones dominantes son fruto del funcionamiento del mercado, en muchos casos, y no necesariamente es algo que uno deba atacar en sí mismo, sino que debe estar alerta y evitar abusos de la posición dominante. Justamente, también para eso hay un marco legal adecuado, que es la ley sobre promoción y defensa de la competencia, que previene y sanciona abusos de posiciones dominantes. La inclusión financiera genera una nueva constelación de reglas de juego y las instituciones

financieras, tanto las preexistentes como las que se están generando a partir de la ley -como los emisores de dinero electrónico-, tienen que adaptar sus estrategias. A algunos les va a ir mejor, a otros, peor. Obviamente, muchas entidades financieras tienen un marco de oportunidades si entienden las nuevas reglas y generan estrategias exitosas en esa nueva constelación de reglas, siempre sobre la base de que ese funcionamiento termina redundando en beneficio de los usuarios y consumidores, cosa que parecería ser bastante claro. También se está incorporando más competencia a las entidades financieras tradicionales por la aparición -reitero- de nuevos agentes y también por algunas reglas que, de hecho, quitan rentabilidad al negocio. Es cierto que, en términos de lo que va a ser el volumen de estas operaciones en el funcionamiento financiero, la Ley de Inclusión Financiera abre oportunidades de rentabilidad para las entidades financieras, pero también obliga a proveer con gratuidad una serie de transacciones que antes se cobraban. O sea, cambia la estructura de ingresos y de qué cosas se cobran y qué cosas no. También hay cosas que antes estaban implícitas en ciertos aranceles o tasas de interés y ahora hay que ir explicitando. Es una constelación de nuevas estructuras de incentivos a los cuales las entidades financieras se van adaptando.

En términos generales, sentimos que ya hay un marco legal suficiente para atacar incluso los problemas que aún persisten. Creemos que el marco legal actual, las potestades reglamentarias y los procesos de reglamentación han sido suficientes para solucionar muchos problemas y lo serán para seguir atacando los problemas que aún quedan pendientes, algunos de los cuales van ir surgiendo a medida que la dinámica del mercado lo vaya indicando. Este problema en buena medida surge porque la Ley de Inclusión Financiera ha fomentado una explosión en el número de transacciones con medios electrónicos. Toda la constelación de aranceles hace siete, ocho o diez años era escandalosa comparada con la actual, solo que como el nivel de transacciones era mucho más acotado y no tenía la envergadura que está empezando a tener, quizás no era un foco principal de atención. De hecho, recordarán que la primera iniciativa a este respecto es del año 2011, que no tenía tanto una preocupación por el nivel de los aranceles sino por la dispersión, por cómo a través de la utilización de estos medios electrónicos se podían generar condiciones de inequidad o de competencia desleal -como bien decía el señor legislador- entre aquellos establecimientos comerciales de dimensión económica grande y pequeña. Recuerdo un caso planteado allá por 2011 que justamente refería a que una misma tarjeta cargaba aranceles de 1% a una gran empresa en Punta del Este y del 7% a empresas más pequeñas en el mismo rubro.

Por otra parte, entendemos que la fijación de un precio máximo en la ley puede ser analizada a la luz del inciso segundo del artículo 133 de la Constitución, porque se trata de la fijación de un precio tope. Luego voy a solicitar al doctor Artecona que se explaye un poco sobre el asunto.

De todos modos, más allá de la cuestión de la posible inconstitucionalidad, creo que la fijación de un número en una ley implica una rigidez enorme, porque un arancel bajo puede cuestionar todo el negocio. Si el precio es demasiado bajo, no va a haber agentes que provean el bien o el servicio. Con la dinámica tecnológica, capaz que un número de hoy puede

llegar a quedar demasiado alto dentro de pocos años, pero en la medida en que esté establecido en una ley como precio máximo, el proceso de negociación favorecerá a quienes puedan pretender mantenerlo. Reitero: creo que fijar un número en una ley otorgaría demasiada rigidez, sobre todo en mercados con esta dinámica tecnológica y estos cambios brutales que está viviendo y va a seguir viviendo el sistema financiero.

SEÑOR ARTECONA (Daniel).- Voy a ser muy breve, porque el presidente Bergara ya explicitó el fundamento.

El arancel que cobran las entidades emisoras de tarjetas de débito por su intervención en los pagos que se realicen por ese instrumento es, por su naturaleza, ontológicamente, el precio por un servicio que prestan dentro de la cadena de pagos. Si es un precio por un servicio, puede entenderse comprendido en la previsión del inciso segundo del artículo 133 de la Constitución de la República, que establece la iniciativa exclusiva del Poder Ejecutivo en materia de proyectos de ley por los cuales, entre otras cosas, se fijen precios máximos de adquisición de bienes o servicios. En ese sentido, el Banco entiende que podría haber un cuestionamiento de la constitucionalidad de que se fije un precio máximo para el servicio que presta la entidad bancaria a través de una ley que no tenga iniciativa privativa del Poder Ejecutivo. Ese es el fundamento por el cual entendemos que podría haber una tacha de inconstitucionalidad.

SEÑOR BERGARA (Mario).- El comentario adicional que nos gustaría hacer refiere también al mapa de aranceles que se construye a partir de información que se recoge de los países de la región.

En materia de tarjeta de débito, en la medida en que se concrete la perspectiva de llevar de aquí a fin de año el promedio de los aranceles para tarjeta de débito a órdenes del 1,5%, ello nos colocaría tranquilamente en la parte baja del pelotón de los países de la región. Considerando a Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Perú, México, un arancel medio del 1,5% nos colocaría por debajo de la mayor parte de estos países, aun considerando que todos ellos tienen una dimensión económica muchísimo más grande que Uruguay. Obviamente, este es un negocio donde la escala también importa al punto tal que, justamente, la negociación tiene que ver con que el arancel va bajando en la medida en que la magnitud de las transacciones crece. O sea que, incluso, nos estamos comparando con países que tiene un volumen de transacciones significativamente mayor.

Y en materia de tarjetas de crédito, si bien el máximo está fijado hoy en 4,5%, el promedio está sensiblemente más abajo, está en el orden del 3%, lo que ya nos coloca también a mitad de tabla en esta comparación internacional. Y en la medida en que llevemos el promedio un punto más abajo, que es lo que se procura con la negociación, nos estaríamos colocando también en la parte baja de ese pelotón.

O sea que, por lo menos en un primer golpe de vista, Uruguay ni hoy ni en la perspectiva de aquí a fin de año tendría niveles de aranceles para tarjetas de débito y de crédito que pudieran considerarse fuera de rango en el comparativo internacional.

El último punto, que es algo sobre lo que -entre otras cosas- está trabajando el Banco Central ahora, tiene que ver con tomar un poco el ejemplo de lo que hace el Banco de México. Se trata de un tema de transparencia, de publicar y colgar sistemáticamente el promedio de los niveles mínimos y máximos de aranceles para tarjetas de crédito y de débito. Así como mensualmente se publican las tasas de interés -en este caso también para referencia de la legislación de usura-, nos proponemos también tener colgada en la página web del Banco Central, de manera sistemática, la información que recojamos de todo el mercado con respecto a los aranceles de tarjetas de débito y de crédito. La transparencia en ese sentido ayuda a los procesos de negociación y a ubicar las negociaciones que pueden hacer las distintas entidades comerciales y financieras a la hora de contratar en esta materia.

SEÑOR ASTI (Alfredo).- El presidente del Banco Central correctamente vinculó la génesis de este proyecto que hoy estamos analizando con el proyecto que surgió en 2011, que originalmente también preveía aranceles máximos para las distintas operaciones de las tarjetas, en particular las de crédito -para lo cual estaba destinado-, que eran las que en ese momento estaban más desarrolladas. Su tratamiento se llevó a cabo en esta Comisión de la Cámara de Diputados. En esa instancia, hubo un intercambio muy activo entre los integrantes de la Comisión de Hacienda, los promotores del proyecto y el Poder Ejecutivo, y se llegó a un texto -que fue el que aprobó la Cámara y que luego pasó al Senado, que no se expidió al respecto- en el que se sustituía la fijación de topes, por la dispersión, como muy bien señaló el presidente del Banco.

El presidente también habló de la estrategia del Poder Ejecutivo. Supongo que el Banco, por su característica de ente autónomo, debe haber asesorado o, por lo menos, seguido con atención el proceso de acuerdo entre el Poder Ejecutivo y los emisores de las tarjetas, con todas sus características -para no entrar en detalle, sellos y todas las demás acciones o partes de actividad que tiene este proceso. En esa ocasión, se lograron acuerdos que no solamente llevaron a una reducción de los aranceles, sino también a un conjunto de medidas en beneficio de los usuarios como, por ejemplo, la que mencionó el presidente de baja sustancial de los costos de las transferencias. Seguramente, también allí está incluido el tema de los tiempos para acreditar los saldos que le corresponden al comercio por una operación de débito o de crédito.

Entonces, si bien el acuerdo no fue firmado por el Banco Central, quisiera conocer su opinión respecto a cómo una medida legislativa que fije precios máximos a una de esas tarifas que tienen las entidades financieras -si se pudiera, de acuerdo a lo que recién se leyó del artículo 133 de la Constitución- podría afectar el resto del acuerdo, que obviamente implica rebajas en otros precios que los bancos utilizan: no es solamente el arancel de la tarjeta, sino una cantidad de acuerdos que seguramente forman parte de su paquete, al cual -como recién dijo el presidente- poco a poco deberán irse adaptando, porque hay distintas modalidades que han ido cambiando, como las transferencias. Seguramente, todo el proceso de inclusión financiera y este tipo de acuerdos ha implicado modificaciones en la estructura de costos e ingresos de los bancos y a lo mejor explican también algunos de los resultados que últimamente se han dado en el sistema financiero en general.

Por lo tanto, lo que quiero saber es si este tipo de soluciones que podríamos imponer desde el punto de vista legal podrían afectar al resto de las transacciones y costos de transacciones en perjuicio de los usuarios, que hoy se han visto beneficiados por esos acuerdos.

SEÑOR BERGARA (Mario).- El enfoque de la pregunta es absolutamente pertinente. Nosotros no participamos directamente de la negociación, lo hace el Ministerio de Economía y Finanzas, pero obviamente coordinamos con el Ministerio y asesoramos en varios aspectos. Además, el vínculo que tiene el Banco Central con el sistema bancario sobre todo y con el conjunto de las entidades financieras es sistemático, fundamentalmente porque es el encargado de la regulación y supervisión del funcionamiento del sistema de pagos.

Por lo tanto, la multiplicación de la utilización de medios electrónicos tuvo también como prerrequisitos elementos de la Ley de Inclusión Financiera y la reglamentación del Banco Central del funcionamiento del sistema de pagos para la interoperabilidad de las redes de POS, para el despliegue de POS en los comercios del país. La interoperabilidad de las redes de POS se hizo con una lógica similar a la interconexión de las redes de telecomunicaciones. El número de POS en Uruguay pasó, en muy poco tiempo, de un orden de 10.000 a un entorno de 50.000. Además, los costos de arrendamiento de los POS, que en muchos casos tienen beneficios tributarios e incluso subsidios para los pequeños comercios, hacen que este elemento haya dejado de ser un obstáculo para el funcionamiento de medios electrónicos. Hoy, un comercio pequeño que tiene la posibilidad de un subsidio en esta materia arrienda un POS alámbrico por un costo mensual menor a $ 100. O sea, todas estas cosas son fruto de un proceso integral de negociación para lograr que la expansión de la utilización de medios electrónicos sea una realidad, y lo está siendo.

Obviamente, también hay elementos de carácter cultural, con otras medidas vinculadas a cuestiones operacionales que el Banco Central define, pero evidentemente es un diálogo multidimensional, multivariable -digamos-, y lo que uno tapa por un lado va a saltar por otro. O sea que fijar un tope en un precio cuando hay múltiples dimensiones, obviamente, afecta al conjunto de las variables que están siempre sobre la mesa, más allá de lo que dije previamente, de que fijar un número en la órbita legal implica una rigidez: puede ser demasiado bajo y, por lo tanto, cuestionar la propia provisión de los servicios; o puede quedar demasiado alto, que por más que uno diga que si es máximo y es alto no hay problema, no es así, porque cuando hay posiciones dominantes y las cosas pasan por procesos de negociación, que haya un número de referencia es parte de los elementos del proceso de negociación.

Lo otro que también estamos viendo es que, más allá del aumento muy considerable de la utilización de medios electrónicos, cuando esto empieza a cruzarse con todas las demás variables que mencionamos -la reducción del costo de las transferencias bancarias, la gratuidad obligatoria en un montón de aperturas de cuentas, de mantenimientos de cuentas, de transferencias, de la utilización de cajeros automáticos, etcétera-, nosotros no visualizamos ninguna explosión positiva en la rentabilidad del sistema bancario. Obviamente, la evolución de la rentabilidad del sistema bancario no puede atribuirse exclusivamente a estas actividades: hay otros factores que pesan tanto o más que lo que estamos hablando aquí como, por ejemplo, la evolución cambiaria.

Pero aun cuando se segmenta un poco los ingresos por servicios y los ingresos por servicios vinculados a las tarjetas, no se ve una explosión en ese sentido.

Ahora sí, en cuanto a los tiempos, que son otras dimensiones, este es un buen ejemplo para ver cómo la dinámica de las cosas nos puede dejar rápidamente obsoletos en materia reglamentaria y por eso el riesgo de poner números en una ley. El tiempo máximo para la acreditación de los montos en la utilización de tarjetas de débito sí está reglamentado y es de 48 horas, si bien la inmensa mayoría de las transacciones se liquidan en 24 horas o en menos. Pero en lo que estamos trabajando con el sistema bancario y con la entidad que maneja todo el proceso de compensaciones y liquidaciones electrónicas es en que, en el correr de este año, la liquidación de los montos se haga de manera inmediata durante las 24 horas, los siete días de la semana. O sea que, en el momento en que uno pasa la tarjeta de débito por el POS y pone el pin, de manera prácticamente inmediata la plata se transferiría a la cuenta del comerciante. Estamos hablando de que esto antes demoraba unos cuantos días y ahora lo acotamos normativamente a un tope de cuarenta y ocho horas. De hecho, hoy operan en menos de veinticuatro horas; en un horizonte de pocos meses, eso podría llegar a ser permanente y sistemático. La velocidad de estas cosas es realmente importante.

En la normativa no tenemos tiempos topes para el volcado de los pagos asociados al funcionamiento de las tarjetas de crédito, pero en la órbita del Banco Central no descartamos, una vez que entendamos bien cómo operan los flujos entre toda esta constelación de agentes que participan de una actividad con tarjeta de crédito -ese ha sido uno de los aspectos en los que los comerciantes pequeños plantean situaciones incómodas; me refiero a los tiempos de demora para el volcado del dinero-, fijar tiempos prudentes para establecer máximos en esa dirección.

Agradezco la pregunta del señor diputado Asti porque me permitió recordar que también estamos trabajando en procura de una norma de tiempos máximos para el volcado de dinero en las operativas de tarjetas de crédito.

SEÑORA GRAUERT (Elena).- En cuanto al arancel que cobran a los comerciantes por las tarjetas de débito, si ahora el sistema es *on line*, ¿no habría que introducir una modificación en la comisión de las emisoras de las tarjetas? Si ahora todo es más rápido y la tecnología está influyendo, las comisiones deberían cambiar. En este sentido, quizás debería haber una intervención de la autoridad.

SEÑOR BERGARA (Mario).- El proceso de negociación de los topes de los aranceles que lleva adelante el Ministerio está en los términos que habíamos planteado. Esta mejora tecnológica que reduce tiempos y demás también implica inversiones en los procesos tecnológicos. O sea que no necesariamente el hecho de que el sistema sea más rápido por un avance tecnológico reducirá el costo ya que, a la vez, hay que amortizar la inversión tecnológica.

No sé en este caso cómo opera exactamente, pero en el caso de las tarjetas de crédito, hay que tener en cuenta que el hecho de que un agente tenga volúmenes importantes de dinero por veinticuatro o cuarenta y ocho horas también le puede implicar ganancias financieras. En la medida en que los tiempos se reducen, esas ganancias financieras también se reducen.

Esto será una constelación de flujos "a favor y en contra" -entre comillas-, que habrá que ver a la hora de su implementación.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece la presencia de la delegación del Banco Central del Uruguay.

(Se retira de sala la delegación del Banco Central del Uruguay)

(Ingresa a sala una delegación del Banco de la República Oriental del Uruguay)

——La Comisión tiene el gusto de recibir a una delegación del Banco de la República, integrada por su presidente, economista Jorge Polgar; la segunda vicepresidenta, doctora Adriana Rodríguez, y el asesor, economista Leonardo Dieste.

El motivo por el cual las autoridades del Banco de la República fueron convocadas es conocer su opinión acerca del proyecto sobre el sistema de tarjetas de crédito y su regulación.

SEÑOR POLGAR (Jorge).- Esta es una buena oportunidad para compartir consideraciones de contexto sobre este proyecto.

Esta iniciativa de regulación del funcionamiento de las tarjetas, tanto de crédito como de débito, es vista con preocupación desde el Banco de la República, no solo desde el punto de vista de la rentabilidad de lo que supone para una institución que capta depósitos y del apalancamiento del sistema productivo uruguayo, sino también -esta es una mirada global- desde el punto de vista de la estrategia del Banco.

El proyecto plantea una regulación por ley del tope de precios de un mercado que para nosotros está en competencia y hasta el presente ha sido un enorme desafío a partir de la Ley de Inclusión Financiera, que también legisló sobre materia de precios, en un marco de voluntariedad de las instituciones financieras y emisoras de dinero electrónico que quisieran participar del negocio y del pago de nóminas y de jubilaciones y pensiones, que fijó el precio cero para lo que se puede cobrar por las cuentas de sueldo.

Hace unos años, el Banco de la República se venía preparando para las transformaciones internas, las inversiones, el cambio de los modelos de negocios y la forma organizativa de trabajo, lo que implica un cambio cultural. Estamos hablando de una empresa grande, pública, con escalafones bien definidos, con tareas con perfiles, que necesita una transformación prudente pero rápida de su modelo de negocios para pasar a ser un banco masivo. Lo masivo y gratis es una combinación muy complicada; también está la combinación de productos de calidad.

En ese contexto, la información más relevante que puedo aportar a los legisladores tiene que ver con los cambios que está experimentando muy rápidamente -teniendo en cuenta lo que es el sistema financiero uruguayo- el sistema de pagos y el sistema bancario en general. El Banco de la República, en el último año y medio, sumó orgullosamente ciento cincuenta mil clientes a cuenta de nómina de sueldo, dando beneficios, como exige la ley, a las instituciones que quieran participar de la actividad de pago de sueldos -me refiero a extracciones y transferencias gratis y a una cuenta de débito sin costo, entre otras prestaciones-, y lo hizo con espíritu competitivo. En muchos casos,

dio prestaciones gratis por encima de lo que marcaba la ley. Era de interés del Banco, y su vocación, captar clientes, muchos de ellos no bancarizados culturalmente. Por las características de la población uruguaya y el acceso al sistema de pagos, se están transformando el sistema de pagos y los aspectos económicos vinculados a lo financiero. Antes, acceder a una cuenta bancaria tenía connotaciones de diferencias sociales; acceder a una cuenta bancaria era una marca de diferencias notorias de ingresos o de patrimonio. Hoy, esos límites se han borrado y esto se ha vuelto más frecuente.

En ese contexto, tenemos 150.000 clientes nuevos, con casi 900.000 cuentas potencialmente alcanzadas por la gratuidad, con más de 500.000 trabajadores y más de 350.000 jubilados y pensionistas, cuyos empleadores en el pasado pagaban por el servicio de la cuenta de nómina.

Obviamente, el Banco República tenía que estar presente en el negocio -en la actividad prevista por la ley de inclusión financiera- de participar en la captación de cuentas de sueldos, y lo hizo en un cambio de estrategia que tiene que ver con mantener su perfil heredado y muy desarrollado de banca de desarrollo, de financiador de grandes proyectos y de grandes empresas, combinado con algo que está en su vocación -pero que había que llevarlo a la práctica con mayor énfasis, y que tiene que ver con su perfil de banco minorista- que es ser un banco de red, un banco con mayor cantidad de clientes, y clientes que crecientemente usan los servicios del banco.

En ese contexto, lo que la ley de inclusión financiera implicó para el banco fue tener la oportunidad de aprovechar una cantidad de inversiones tecnológicas que se venían haciendo pero que, por distintos problemas -entre otros, por responsabilidad del propio banco-, eran de uso no tan frecuente como podían ser. Me refiero a lo que se llama -seguramente, ustedes lo ven también como potenciales clientes- el uso de los canales alternativos, es decir, distintas formas de publicidad y estrategia de difusión, que roza con los temas de educación financiera.

Hoy, son cada vez más las transacciones y las actividades que se pueden hacer en forma remota en un banco, no solo en las 131 sucursales que el banco tiene. Hoy estamos haciendo un esfuerzo para el mantenimiento y la transformación. Se trata de un modelo de negocios diferente, en el cual nuestras sucursales bancarias no sean centros para hacer trámites sino centros de valor agregado y negocio -que es parte de los problemas que detectamos en el diagnóstico recogido en la estrategia del BROU 2020 precisamente, porque en el banco trabajamos por planificación-, que es la subrepresentación de los clientes de pequeño porte.

Uruguay se caracteriza por tener muchas empresas muy pequeñas. En la ley de inclusión financiera está recogido el acceso a cuentas gratis también para empresas de pequeña dimensión económica, llamadas monotributistas o unipersonales.

Cuando miramos el perfil de la banca en general y hace una comparación, podemos decir que tenemos muy pocos clientes de pequeña empresa. Eso tiene que ver con lo que significa en Uruguay acceder a servicios bancarios y los costos, no necesariamente económicos sino transaccionales, el tiempo que requiere, cómo está pensado el negocio, los productos y demás. Entonces, en ese contexto de la ley de inclusión financiera, el Banco República

tenía dos desafíos: recibir una demanda que, más allá de la obligatoriedad del empleador y el derecho del trabajador a acceder a una cuenta bancaria, el Banco República quería para sí a esos clientes que estaban expuestos a competencia y, al mismo tiempo, retener a los clientes de mayores ingresos.

La ley de inclusión financiera empodera al cliente, y eso se siente en la práctica, porque hay un cliente más exigente, más frecuente. Típicamente, si uno hiciera un corte por ingresos, podría ver con cierto sesgo a los clientes: los asalariados de mayores ingresos en la banca privada, y los que son más difíciles de rentabilizar -por decirlo de esa manera-, los de más bajos ingresos, el cliente más característico del Banco República.

Precisamente, el Banco República logró mantener con éxito y con creces a los clientes de mayores acreditaciones de haberes y jubilaciones en sus cuentas, al mismo tiempo que captó 150.000 clientes nuevos. Esto lleva esfuerzo y dinero.

El modelo recogido en la estrategia es sobre la captación de cuenta de sueldos, con una cantidad de prestaciones que va más allá de la ley. El banco viene apostando fuertemente por su masividad, pero no puede hacer algún tipo de campaña como la que hace la banca privada en competencia por fidelizar el uso de tarjetas de débito y de crédito. Habrán visto que el Banco República participa de las típicas campañas de descuentos en algunos comercios y demás. A través de su plataforma de beneficios para los tarjetahabientes -beneficios que mantiene gratis por igual a todos los tenedores de 1.300.000 tarjetas de débito Red BROU-, ha dado una cantidad de beneficios típicamente culturales y de esparcimiento que van desde el ballet y la ópera hasta el fútbol en el interior, cines y carnaval. Esa ha sido, básicamente, la paleta de productos, y todas esas prestaciones, que son gratis, en el pasado se cobraban.

Las empresas pagaban al Banco República y a los bancos privados por hacer el pago de sueldos. El Banco República inició este camino competitivo y también de transformación, porque implica trabajar no solo más sino diferente. Parte de los ingresos de este modelo de negocios se sustenta en cobrar por un servicio que el banco da, que es el que brinda a través del pago electrónico, ya sea tarjeta de crédito, sistema de débito automático, el multipagos y en el caso que ocupa particularmente a este proyecto que es el de tarjeta de débitos.

Voy a brindar algunas cifras para contextualizar esto. Esta es una regulación de precios sobre la base de un mercado que, desde nuestro punto de vista, está en competencia, está creciendo y que los clientes exigen. No estaríamos operando directamente sobre una falla de mercado. Hace unos años este mercado era prácticamente inexistente. El arancel de la tarjeta de débito era 7%, y la mayor parte de los uruguayos no sabíamos que la tarjeta Red BROU, a la cual llamamos "tarjeta de cajero", era una tarjeta de débito. Acompañado por una cantidad de elementos que no son mérito exclusivo ni propio del Banco República, hoy hay mayores incentivos del lado de la demanda para la utilización de tarjetas. Nuestros clientes, aparte de los beneficios que brinda el Banco República, tienen el descuento del IVA. Además, se facilitó el pasaje al mundo de los POS, que es la versión que conocemos hoy de dinero electrónico, pero rápidamente superable por aspectos tecnológicos, que es lo que ustedes conocen como la disminución de

las retenciones impositivas, el acortamiento de los plazos para la acreditación en cuenta, dejar el uso del cheque -algo que está siendo creciente- para el pago de las ventas con las tarjetas a pasar a transferencias bancarias, en muchos casos de cuentas que son gratis para la empresa, el subsidio de los POS. Me imagino que sus autores y quienes se deben felicitar por ello son los que más la difunden, que es el Ministerio de Economía y Finanzas y, en algunos casos, el Banco Central, pero a nosotros nos ha beneficiado para encontrar un terreno más favorable para el desarrollo del débito.

¿En qué ha impactado esto en el Banco República? Cuando se habla de esto, en muchos casos el banco sufre la escasez de proveedores. Estamos preocupados no solamente por comprar mejor y más barato, sino por generar competencia entre nuestros proveedores. Era un mercado del sistema de pagos electrónico básicamente en manos de VISA y Master, con escaso desarrollo de otros medios de pago. Eso viene cambiando crecientemente; hay otras tarjetas que son competencia del Banco República, hay más opciones, pero cuando uno sigue el tratamiento más periodístico de estos temas, observa que se piensa que esto ha sido como un negocio redondo para los bancos.

Yo voy a hablar en el caso del Banco República, y voy a mencionar números que, en estos casos, como no son información de balance, no necesariamente son públicos y son bien útiles para compartir, obviamente en un lugar como este, con los legisladores.

El año 2016 experimentó un crecimiento con respecto al año 2015 de un 50% de la cantidad de transacciones que se hacen con la tarjeta de cajero usada como compra, y un 70% en volumen. Con los aranceles que surgían de aquel acuerdo, que ya tiene varios años y que ha venido bajando, ese arancel máximo de tarjeta de débito hoy es de 2,2 %. El Banco República no cobra aranceles, sino que lo que tiene es una tasa de intercambio. En realidad, este proyecto de ley regula lo que cobran los adquirentes, los sellos. Lo que cobran los bancos, el Banco República, es un porcentaje de ese arancel, tanto en crédito como en débito, que cobran los sellos.

En cuanto a las ganancias totales que dejó este mercado en expansión del débito, el Banco República tiene más de la mitad. Cuando pensamos en regular este mercado, la principal empresa que se beneficia, se perjudica o a quien modifica esto, es el Banco República. Nosotros representamos más del 65% de las transacciones y el volumen del negocio del débito, en un modelo de negocio en el cual nuestra estrategia está en que hay 1.300.000 clientes que lo tienen gratis en su tarjeta y de los cuales 900.000 lo tienen gratis en su cuenta, además de la tarjeta. Este servicio de calidad, montado sobre tecnología, en creciente competencia, tiene aspectos aluvionales por fechas, es decir, se concentra en fechas: setiembre del año pasado, mayo de este año, y demás. También genera problemas y ruidos logísticos y de atención para los cuales el banco trata de prepararse, en algunos casos con mucho éxito y, en otros, con los dolores del crecimiento, para dar atenciones debidas. ¿Por qué? Porque ocurre como, por ejemplo, cuando a veces vemos instituciones deportivas -si se me permite, en el esfuerzo de una vida deportiva que no he practicado y que está a la vista- como el club de su barrio, que tiene una pileta y quiere hacer natación, porque es el deporte más completo, que anuncia franquicia de socios y no se ve ninguna obra, ningún andarivel nuevo y, entonces, vemos que hay una fuga de clientes hacia otros mercados, hacia otros competidores.

El banco ha dado la batalla en costos, en logísticas, en un cambio en el modelo de atención. En una cultura muy larga en la forma de trabajar en el Banco República donde, de acuerdo con los perfiles y descripciones de cargos, todavía la entrega de un plástico a un cliente calificaba como una operación que no hacía un administrativo tipo sino un administrativo de cargo superior, porque era una operación calificada. Eso tiene asociado costos y demoras. Sobre esa transformación, el Banco República ha logrado mantener -reitero- los clientes de alta renta que tenía, que es lo que en la jerga se llama el "descreme". Uno de los riesgos que teníamos era que el Banco República se quedara con los clientes de menores acreditaciones en cuenta, con menor hábito financiero, que son aquellos que todavía se ven y cuya relación con el banco es ir los primeros días del mes a hacer la cola en un cajero y llevarse en efectivo alto porcentaje de su sueldo, a puro costo.

En 2016 -que fue el año de despegue, después del 2015, en un mercado que también crece y se desarrolla-, ese negocio dejó de ingresos brutos entre el 70% y el 80% del arancel que los sellos le cobran al comercio. ¿Por qué digo esta cifra imprecisa? Porque cambia según débito y crédito, y tiene algunos costos fijos que tienen que ver con los costos de procesamiento. Está el procesamiento, el costo del sello, el costo de adquirencia. Entonces, al Banco República le queda entre un 70% y un 80% de ese arancel. Esas son las ventas brutas; no estamos deduciendo ningún costo de ventas.

En una firma multiproducto -muchos de ustedes entenderán específicamente a qué me refiero- no es tan fácil hacer la cuenta de cuánto es la ganancia o la pérdida neta por eso, porque son firmas multiproducto. Entonces, el ingreso del banco por arancel, el que paga directamente el comercio -porque todo este negocio está sustentado sobre los pagos a los comercios, porque el tarjetahabiente lo tiene absolutamente todo gratis- fue el equivalente a US$ 21.000.000 en el año. Toda esta discusión de los aranceles, al Banco de la República le significó ventas brutas por US$ 21.000.000 anuales. Esto puede crecer, en un banco en el que en el directorio luchamos duramente en contra de la cultura de "esto no mueve la aguja". Tanto para reducir costos como para hacer negocios adicionales, en el banco chocamos con la cultura de que hay esfuerzos que no tienen brillo, porque no mueven la aguja, en el sentido de hacer la diferencia.

En el tramo que estamos y con la herencia muy positiva que tiene el banco, ya no quedan negocios redondos ni costos obvios, que se resuelvan de la noche a la mañana. Lo que queda es un arduo trabajo empresarial, profesional, de refinamiento y elaboración de estrategias. Todos estos ingresos son US$ 21.000.000, que no es la ganancia del producto, sino los ingresos brutos.

Podemos contraponer que en el último año y medio alcanzamos ciento cincuenta mil clientes que no pagan nada por su cuenta y usan al Banco de la República, por suerte, en forma creciente. ¿Por qué en forma creciente? Porque la competencia así lo indica, porque los hábitos están cambiando y porque, por suerte -no solamente por la suerte, sino siguiendo una estrategia que ya viene de antes-, el Banco de la República hizo inversiones en tecnología. El énfasis lo ha puesto ahora en difundir los usos de la tecnología en el sentido de que sea más amigable. Por eso, la publicidad de tutoriales y pasar de la publicidad institucional a la publicidad de productos, a los efectos

de difundir entre los clientes las operaciones de tipo cambio por la *web*. Ahora no hay que ir a una sucursal para obtener la clave e-BROU, no hay que ir a la sucursal para modificar dicha clave y se puede hacer una transferencia externa a otro banco o interna sin ir a una sucursal. La cantidad de puntos de extracción no ha hecho otra cosa que multiplicarse, ya no solamente a través de las tradicionales redes de pago, sino también en otro tipo de comercios.

Uno de los aspectos de alta preocupación para nosotros es el impacto en la rentabilidad, por lo que significa empresarialmente para el Banco de la República y en especial porque estamos refiriéndonos a la mitad del sistema financiero uruguayo. No se trata solamente de las utilidades que generemos o no y sus usos para reinversión o Rentas Generales, sino de lo que significa tener rentable a una institución pública, captadora de depósitos. No es lo mismo ser rentable que no serlo, cuando estamos hablando del Banco de la República. Obviamente, uno podría pensar que, por los números, el partido no se juega en estos US$ 21.000.000. No, sin duda; tiene que ver con lo que decíamos nosotros de mover la aguja, en sentido metafórico.

El arancel que cargan hoy los sellos, sigue un cronograma y unos niveles de acuerdo que datan ya de algunos años, de los cuales los bancos de una manera u otra fueron partícipes y se viene cumpliendo a satisfacción. El arancel máximo asciende a 2,2% -empezó en 2,5%- y el cronograma prevé su rebaja al 1,5%.

Otro capítulo bien importante de la ley de inclusión financiera tenía que ver con las empresas de escasa dimensión económica para incluirlas financieramente. Ellas también tienen cuenta gratis y el Banco está lanzando un paquete de productos financieros -porque el crédito no necesariamente es lo mejor para comenzar una relación con un cliente; muchas veces, dista de serlo-, que incluye la cuenta gratis, transferencias, tarjetas, pago de proveedores y la posibilidad de un crédito de los que necesitan las pequeñas empresas: sin balances, sin certificaciones notariales, sino con otros indicadores directos e indirectos del riesgo del cliente, con tope del equivalente en pesos hasta US$ 15.000. En algunos casos, pueden ser en dólares, si se trata de pequeñas empresas agropecuarias, en las que su giro está más vinculado al dólar.

Como decíamos hoy, el Banco de la República tiene entre sus metas estratégicas aumentar esos clientes que están subrepresentados en su balance. Esto le haría muy bien a la economía uruguaya, al empresario de pequeña empresa, pero sobre todo al Banco de la República, porque no sería sano que su cartera se siguiera concentrando en grandes clientes.

Hoy tenemos la meta de alcanzar cinco mil clientes nuevos. Parte de la remuneración variable de nuestros cuatro mil funcionarios está vinculada a aumentar la cantidad de clientes. En nuestro plan estratégico hay una meta de lograr cinco mil clientes, que creemos será alcanzada. El plazo de entrega del producto al cliente -lo que pasa a ser prácticamente la novedad- será de cuarenta y ocho horas. Nosotros queremos que el cliente sepa a las cuarenta y ocho horas la respuesta de si tiene el crédito disponible para pequeña empresa o no. Eso implica un gran desafío, porque no se trata de hacer una campaña agresiva de venta, sino un balance de riesgos en un banco que, necesariamente, tiene que ser conservador cuando hace negocios. Entonces,

este mundo de los aranceles, en el que el Banco de la República representa el 65% en el caso del débito, es el que nos generó en 2016, de ingresos totales -junto con las tarjetas de crédito- el equivalente a US$ 21.000.000 brutos de la parte que le queda del arancel al Banco de la República.

El otro aspecto que ha significado un desafío en cuanto a la ley de inclusión financiera, es el precio más o menos relevante de estos costos que aparecen, que sustituyen a otros, que puede ser una novedad, porque estos aranceles de débito, hace unos años, estaban al 7%. Eran tan altos que el mercado no existía. Entonces, hoy se debate sobre esto, porque el mercado existe.

Tenemos el objetivo de atraer más clientes pequeños que típicamente los que nos imaginaríamos, pero necesitamos regular un precio para protegerlos. La evidencia que tenemos nosotros, más allá del debate público, es directamente en el cara a cara, porque el Banco de la República hace desembarcos en el interior. También estuvimos en Maldonado, con los centros de comerciantes y demás, difundiendo esta agenda del banco, preparándonos para ser mucho más amigables y competitivos para las empresas de pequeña dimensión económica.

Lo que el Banco viene registrando es el ritmo al que hemos venido incorporando clientes, empresarios al mundo del POS, de los pagos electrónicos, en la mayor parte de los casos, acompañado por la apertura de una cuenta o del comienzo de la utilización de una cuenta de caja de ahorro, que no utilizaban, en la que el comerciante o productor recibe las ventas que haga con su tarjeta de débito. Nosotros teníamos un promedio de adhesión a Maestro -que es MasterCard, la tarjeta que utilizamos por Redbrou, que es la tarjeta dominante hoy en el Banco de la República y en el sistema financiero para débitos- de cinco mil clientes por año.

En el año 2016 fueron once mil clientes. Confluyeron muchos esfuerzos para lograrlo, porque se ve la competencia con Visa por adquirir comercios, pero duplicamos el número. El 40% de esos clientes, son del interior del país.

Otro aspecto que toca la ley, que es de preocupación comercial para el banco, son las campañas de beneficios. Cuando había menos penetración de comercios con tarjetas y se comenzó a instrumentar la ley de inclusión financiera, parte del diagnóstico era el sistema de pagos atrofiado que tenía la economía uruguaya. Parte de eso tenía que ver con el sistema de pago de la parte electrónica, y parte tenía que ver con que, básicamente, en Montevideo y en las zonas turísticas era donde había mayor desarrollo del uso de tarjetas. Junto con eso, la competencia mayor -eso es típicamente entre privados-, era en grandes superficies, en los shoppings y demás. Ese es un acuerdo de partes en el que muchas veces los comerciantes chicos podían quedar por fuera. Eso se lo pueden preguntar a nuestros competidores.

En el caso del Banco de la República, este participa repartiendo los gastos de la competencia. Cuando uno hace una promoción con un comercio, una parte la paga el Banco de la República y la otra el comercio. El Banco de la República, tal vez por falta de músculo para difundir lo que hace, en noviembre o diciembre del año pasado fue pionero y líder en veintiuna localidades del interior, en las que, precisamente, era estratégico aumentar el sistema de pagos electrónicos, porque el Banco de la República venía readecuando su

horario de atención en esas sucursales del interior que abren dos o tres veces por semana.

Con muchos de ustedes tuvimos la oportunidad de estar una larga mañana dando las necesarias explicaciones sobre las razones de esta transformación, ante el temor de la población local de que el banco la dejara sin servicios. Despejado ese temor, el Banco de la República, para iniciar la campaña, hizo campañas modelo en estas veintiuna localidades, en las que había un 20% de descuento, con un tope de hasta $ 1.000 por tarjetahabiente, para compras en los comercios de esas veintiuna localidades durante noviembre y diciembre. La medida chiquita, que no mueve la aguja, fue un éxito. De ciento once comercios que participaron, ocho eran nuevos. Nosotros creemos en esos esfuerzos pequeños. Muchos clientes usaron allí su tarjeta por primera vez y esa campaña fue a costo exclusivo del Banco de la República, porque tenemos una agenda. No es un subsidio cruzado al desarrollo del interior ni de la pequeña localidad; es que nosotros vemos un potencial de rentabilizar a estos clientes ante el cambio de hábitos del tarjetahabiente.

Esa es parte de las campañas que el Banco de la República seguirá haciendo este año, de acuerdo a su plan estratégico, pero era bueno difundirlo.

Hay otro aspecto que también tiene que ver con la ley de inclusión financiera, de la cual el sistema de pagos es una parte. Al mismo tiempo, estamos llamando a ciento diez funcionarios nuevos, porque el Banco de la República tiene el enorme desafío de que, en cinco años, se jubilará el 25% de sus funcionarios y, en ocho o nueve años, se jubilará el 50%. Por lo tanto, necesitamos una renovación generacional, sobre la base de perfiles diferentes de ingreso pero, sobre todo, del cargo que van a desempeñar, porque dar una tarjeta de crédito o un crédito a una PYME no necesariamente es un trabajo altísimamente calificado en un banco que queremos que sea masivo.

Hay una readecuación para que este banco siga siendo rentable. Es un banco que hoy, a pesar de todo el desarrollo logrado y de las transformaciones que ha hecho y que han sido históricas, tiene una parte muy importante de sus ingresos y de su rentabilidad vinculada al crédito social.

En los últimos veinte años -para no ir más atrás en el tiempo-, las tasas reales de crédito social del Banco de la República fueron las más bajas. Traigo esto a colación, porque tal vez no está en el centro del articulado de lo que se habla, pero en el Banco de la República no podemos analizar los riesgos de este proyecto de ley separado de la inclusión financiera que estamos viendo. Este es un efecto esperable.

El Banco de la República está obligado por su accionista y por sus depositantes -que son sus clientes- a que cualquier actividad que haga, no solo traiga beneficio al país y a sus clientes, sino también que vele por su rentabilidad. Tiene que defender su rentabilidad de la competencia del mercado y, ante iniciativas de este tipo, su capacidad de poder trasladar a precios competitivos los costos de las actividades que, en este caso en particular, está llevando adelante.

Luego de haber analizado los topes del arancel de débito, que para nosotros es la tasa de intercambio y su dispersión, las promociones y el uso del

débito -el banco fue líder y pionero en las campañas en pequeños comercios del uso de débito-, quiero completar esta primera intervención haciendo referencia a los aspectos que tienen que ver con la inversión directa en tecnología

Tomemos el ejemplo de estas veintiuna localidades que tanto debate generaron, lo que ayuda a tener conciencia sobre la necesidad de transformación del Banco de la República.

Nosotros venimos llevando adelante inversiones en lo que se llama "autómatas", es decir, cajeros automáticos y buzoneras, donde no solamente se puede hacer un depósito o un retiro, sino que se pueden hacer transacciones como terminal bancaria. Se puede hacer una transferencia, obtener una clave e-BROU, etcétera.

En los últimos cuatro años, duplicamos la inversión en buzoneras y en cajeros automáticos. El 50% fue en el Área Metropolitana. La tecnología que tenemos en 21 de Setiembre y Ellauri -lugar de altos ingresos-, es la misma que tenemos planificada y hemos ido llevando al interior, a nuestras sucursales. En algunas nos va igual de bien o igual de mal en cuanto a problema de roturas y tecnología nueva. En promedio entre 2013 y 2014 instalamos 50 equipos nuevos con una inversión de US$ 650.000; el promedio entre 2015 y 2016 fue de 125, es decir que se multiplicó casi por 3, y la inversión fue de US$ 2.400.000.

Los desafíos que la ley de inclusión financiera impuso al Banco y que el Banco tomó con vocación y responsabilidad son multidimensionales. Hoy tiene los ruidos del crecimiento, pero la raya la trazamos del lado del cumplimiento de las metas que nos habíamos puesto. Por lo tanto, luego de esta presentación vemos con preocupación las iniciativas de recortar la piedra angular en la que descansa el ingreso de parte de este desarrollo. Por eso agradecemos muchísimo la invitación para que las autoridades del Banco de la República podamos hablar sobre esta iniciativa. Por decisión política del directorio decidimos estar un paso atrás del debate periodístico, ya que entendemos que no es bueno que el Banco de la República esté presente en el debate de todos los días y preferimos estos ámbitos privilegiados para exponer nuestras ideas con mayor extensión. Es clave para nosotros que en este modelo, este proyecto de ley sobre un asunto tan relevante sea visto en el contexto de lo que significa la ley de inclusión financiera y lo que ha hecho el banco público uruguayo en función de esa ley.

SEÑORA RODRÍGUEZ (Adriana).- Voy a hacer uso de la palabra simplemente para que conste en la versión taquigráfica que estuve presente, porque no tengo mucho para agregar. No obstante, quiero reflexionar acerca de algunos conceptos que mencionó el presidente y que son importantes.

El Banco de la República es un banco en competencia con la banca internacional, no como la que hubo otros años y puedo decirlo con propiedad.

Además, hace algunas décadas se veía como cliente del Banco de la República solamente a la persona que era sujeto de crédito y al resto no. Actualmente, esa concepción está cambiando radicalmente. Hoy en día es cliente del Banco el jubilado que desde hace años usa su tarjeta y en este momento ha logrado entender que ese instrumento no sirve solo para el cajero

sino que permite hacer otras operaciones y también los clientes de crédito. Este concepto ha cambiado en los últimos treinta años y lo digo con propiedad porque mañana cumplo treinta años como funcionaria del Banco de la República, así que conozco bastante la historia de la institución.

Por otro lado, a mí que no soy ni contadora ni economista, me cuesta reflexionar sobre cuestiones puntuales sin pensar en la estrategia. Para una institución o empresa es difícil hablar puntualmente de un asunto si se toma como un hecho aislado y se desenmarca de la estrategia. Creo que es muy importante llegar a algunos segmentos de la población con los que el Banco no tenía demasiado contacto y así lo considera este directorio y los anteriores. Me refiero específicamente a las pequeñas y medianas empresas. Todos sabemos que hay decenas de miles de pequeñas y medianas empresas, pero nosotros no tenemos tantos clientes en ese segmento. Tal vez pueda parecer que la meta de crecer este año en cinco mil no es alta atendiendo a la cantidad de mipymes que hay en Uruguay, pero para nosotros significa un crecimiento muy grande y un desafío, porque llegar a esos clientes tiene un costo, que luego puede ser visto como una inversión. Llegar a esa gente significa trasladarse y acercarse, y a veces no se logra a través de las campañas masivas o con las redes. De hecho, está dando resultado y tenemos buena relación con las organizaciones del interior, como las sociedades de fomento y las agrupaciones comerciales a las que estamos llegando a través del Banco de la República o de la Fundación del Banco de la República, que es cien por ciento propiedad el Banco y nos ayuda a acercarnos a esa clientela.

Me parece que todas estas discusiones son buenas, porque nos ayudan a reflexionar. No obstante, deberíamos incluir en el debate la estrategia financiera que nos queremos dar como país y como banco. De hecho, nosotros lo estamos haciendo hace dos años y todas las decisiones que hemos tomado, en el acierto o en el error -podemos estar de acuerdo o tener matices- están diseñadas de forma tal que la estrategia final sea llegar a la mayor cantidad de uruguayos y sobre todo a algunos sectores que a veces por razones históricas no eran sujetos de crédito debido a la crisis de principios de siglo, pero muchos han superado la situación estando en condiciones de ser nuevamente clientes del Banco. Por lo tanto, nuestros funcionarios tienen que disponer de las capacidades, la tecnología, la oportunidad y el tiempo para llegar a esa gente.

En definitiva, el Banco está en competencia, está cambiando su estrategia y creemos que hasta ahora no hemos recorrido un camino desacertado -lo demuestran los números- en cuanto a que los ciudadanos en su mayoría nos han respondido, como tradicionalmente lo han hecho al Banco de la República. La fidelidad estará dada por la seguridad o la tranquilidad de ser clientes del Banco de la República. Cada ciudadano tendrá su por qué para elegir el Banco y es un hecho constatable a través de la historia.

En los últimos meses hemos discutido estos aspectos en el marco de una estrategia general a la que hemos denominado BROU 2020, porque cuando la planteamos a fines de 2014 o principios de 2015, fue un plan diseñado para que se fuera completando en etapas. Dentro de poco empezaremos a diseñar el 2025, pero por ahora estamos con el plan 2020 que está en un proceso de modificaciones, cambios, incorporaciones tecnológicas y decisiones empresariales que hemos venido tomando para mantener al Banco competitivo y ampliando su llegada a los uruguayos, que es nuestra misión.

SEÑOR ASTI (Alfredo).- Voy a hacer la misma pregunta que planteé a las autoridades del Banco Central, con la diferencia de que el Banco de la República es uno de los actores importantes en este asunto, mientras que el Banco Central es el regulador.

Este proyecto tiene como antecedente una iniciativa que se trabajó en el año 2011 en esta Comisión, que fue aprobada por la Cámara. Originalmente, también estaba previsto un artículo que pusiera topes a los aranceles de las tarjetas y luego, en negociación interna de la Comisión en contacto con el Poder Ejecutivo, se establecieron solamente topes de dispersión y no topes máximos de aranceles.

La estrategia del Poder Ejecutivo en la cual la ley de inclusión financiera tuvo mucho que ver, fue la de llegar a acuerdos para la reducción de los aranceles y el presidente del Banco de la República recordaba cuando hablábamos de aranceles del 7% con una dispersión muy grande entre el 1% y el 7%. Actualmente se ha limitado a un promedio de 2% para débito y de un poco más de 4% para tarjetas de crédito. Todo esto formó parte de acuerdos, algunos de los cuales estuvieron basados en la ley de inclusión financiera que establece la gratuidad de algunos servicios a los que se refirió el presidente del Banco.

Por lo tanto, la pregunta que surge es cómo puede afectar, a ese tipo de acuerdos de baja de aranceles y de otros costos asociados a los servicios que se prestan a los usuarios, una disposición legal que regule uno de los principales costos con un tope máximo de aranceles para las tarjetas de débito, que son las que más le interesan al Banco de la República y también para las tarjetas de crédito. Es decir que quisiera saber cómo se afectaría la estrategia de crecimiento del Banco si al mismo tiempo de haber avanzado en ofrecer a los usuarios operaciones gratuitas, más allá de las que exige la ley de inclusión financiera, se topeara uno de los elementos importantes como es la participación en los aranceles de las tarjetas de débito, ya que no todo lo que se cobra por tarjeta de débito le corresponde al Banco.

SEÑOR POLGAR (Jorge).- Seguramente en 2017, como consecuencia del acuerdo que se mencionó, el arancel bajaría otro escalón. Me refiero al cronograma previsto de bajada que se pensaba que era para fomentar el instrumento y en el que cada uno hacía su parte. Fiscalmente hay un esfuerzo importante en el descuento del IVA y en la eliminación o reducción de las retenciones impositivas. Además, nosotros identificamos en las conversaciones con nuestros clientes que el salto al mundo de pagos electrónicos es el paso a la formalidad y tiene que ser fomentado, y el Banco de la República tiene el rol de facilitar los servicios financieros.

A su vez, como dijo la vicepresidenta del Banco, no debemos ver a los clientes con la mirada tradicional del crédito, sino incorporarlos a los servicios financieros del Banco, facilitar la relación con sus proveedores, la forma en que pagan, etcétera

Con esa visión global cabe repasar las cifras. 2016 fue un año de mucho crecimiento. Los ingresos por todo concepto, no la ganancia, en la tasa de intercambio que es lo que le queda al Banco de la República luego del arancel, fueron US$ 14.000.000 en débito y US$ 7.000.000 en crédito. Es claro que en tarjetas de crédito el Banco de la República tiene una participación menor con

respecto al débito y tiene un lugar distinto en la estrategia. El Banco de la República no va a relegar ningún mercado rentable, no solo por su rol de ente testigo, que tiene que ver con la racionalidad de un banco público, sino también por los servicios de nuestros clientes que quieren tener tarjetas de crédito. El Banco de la República tiene una muy importante y tradicional participación del crédito al consumo en cuanto a sus números, que creemos que está suficientemente representada en el balance de riesgos del Banco. Además, de 2005 a la fecha, el Banco ha hecho enormes sacrificios de rentabilidad -no en todos los casos empujado por la competencia- por bajar la tasa de interés real que cobra a los clientes.

Por otro lado, también se ha esforzado por facilitar la operativa. En el pasado, los pasivos estaban impedidos de operar en forma remota como lo podían hacer los activos. En diciembre pasado, en la tradicional campaña de renovación de créditos y créditos a jubilados, se habilitó a hacerlo por e-brou, por la página web. En el pasado, para tener una clave de e-brou había que ir a una sucursal. Eso no solo es muy costoso para nuestros clientes, que no quieren pasarse una tarde en una sucursal bancaria, sino también para otros clientes que solo lo pueden hacer en una sucursal bancaria por el tipo de transacción que quieren hacer, ya sea porque el Banco no la tiene organizada en forma remota o porque nuestros bancarios son insustituibles y necesitamos su asesoramiento cara a cara. Esa doble anulación de mala atención por un lado e inhibir al cliente por el otro es lo que ha empujado grandes transformaciones.

En esa lógica de todos los costos asociados, este acuerdo de aranceles que se viene cumpliendo, con un cronograma que llega hasta el 1,5% -hay más de un proyecto de ley que considera esta inquietud sobre el límite de arancel, en general preocupados por el pequeño comercio-, nuestro diagnóstico en la relación con nuestros clientes es que el problema del arancel no es precisamente con el pequeño comercio. Se trata del salto a la formalidad y los costos fijos, no el variable; no es un problema de márgenes sino de volumen. Hay mucho para hacer en pasar a tecnologías más seguras como el mundo de pagos electrónicos.

Soñamos con estos cinco mil clientes nuevos para los que no sea el crédito necesariamente el llamador de producto sino la forma en que organizan el pago a sus proveedores. Soñamos un mundo en el que para empezar a tener una línea de crédito con el Banco República no necesitemos ni firma notarial ni tres balances, porque el Banco va a conocer por manifiesta voluntad del cliente su flujo de caja. Esto es de libro de texto: conocer los flujos de caja del cliente para luego poder establecer una relación crediticia. Por ejemplo, muchos clientes de temporada, hasta que no empieza la temporada turística no completan las góndolas de sus pequeños supermercados, porque no trabajan con crédito de proveedor.

Hay mucho para hacer y para el Banco son oportunidades de negocio que, en definitiva, diversifican el riesgo y lo acercan mucho más a su vocación, a su razón de ser que, por ejemplo, comprar bonos internacionales para ser buen custodio de la rentabilidad de los US$ 10.000.000.000 de depósito que tiene de sus clientes.

El diputado Asti me mira y seguramente se está preguntando cuál es la respuesta a su pregunta. La respuesta es que es muy difícil, como decía la vicepresidenta, poder ver por separado las líneas de negocio. Los ingresos brutos por todo concepto, el valor de las ventas brutas ascendieron a US$ 21.000.000 por lo que nos queda a nosotros de arancel. ¿Cuáles son los costos? Nosotros reponemos las tarjetas de débito -que ahora se usan más- de manera gratuita. El hecho de empezar a usar la tarjeta de débito nos ha significado un enorme desafío en el centro de atención telefónica. Estamos crecientemente recordando a nuestros clientes que cosas que hacían por teléfono, por favor, las hagan en un cajero automático o una buzonera, porque teníamos un índice superior al 40% de llamadas rechazadas de clientes que no podían esperar. ¿Por qué? Porque estamos en un pico, y esos son costos que hacen a la pregunta que hace el señor diputado.

Entonces, desde nuestra visión empresarial, no podemos expresar otra cosa que preocupación por la regulación de un precio de una cosa comercial. ¿Cómo no lo vamos a mirar con preocupación cuando tenemos que dirigir una empresa? Y esta no es una empresa monopólica que puede trasladar a tarifas sus costos. Nosotros estamos en competencia y los clientes, más que nunca, ahora pueden elegir las empresas a dónde van. Lo que nos queda en Maestro de ese arancel que hoy está en 2,2% y 2% para pequeñas -dado que ya hay quienes están por debajo respetando la dispersión de 2%- es 1% sobre el valor de venta. Yo no sé de dónde sale el número en la discusión del tope. La competencia y el acuerdo lo van llevando a la baja y hoy el Banco presta un servicio que es de calidad. Está muy bien, y nuestros depositantes deben querer solamente estar preocupados por que este directorio defienda la posibilidad de cobrar por los servicios que da, porque tenemos depositantes que apuestan a nuestra rentabilidad y no solamente a la garantía del Estado para confiarnos sus depósitos.

¿Esto está hoy en el corazón de la rentabilidad? No; es poca plata, no mueve la aguja -diría la tradición bancaria que Adriana conoce desde hace treinta años-, pero es una pieza clave en los esfuerzos que podemos hacer para rentabilizar todas estas inversiones y estas transformaciones, independientemente de que, a la larga, solo es ganancia para todos los participantes el hecho de que el sistema de pagos se modernice finalmente en la economía uruguaya. Va a ser una ganancia también para las pequeñas empresas en su salto al manejo más profesional de sus financias, incluyendo, a su debido tiempo, el crédito.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de los representantes del Banco de la República Oriental del Uruguay.

(Se retira de Sala la delegación del Banco de la República Oriental del Uruguay)

——La Asociación Nacional de Empresas de Transporte Carretero por Autobús, la Confederación Empresarial del Uruguay y Cambadu han solicitado audiencia por este punto. Si están de acuerdo, las recibiríamos en la próxima sesión.

(Apoyados)

——Se pasa a considerar el asunto que figura en segundo término del orden del día: "Instituciones de asistencia médica colectiva integrantes del Seguro Nacional de Salud. (Implementación de una sobrecuota de inversión para su financiamiento)".

SEÑOR ASTI (Alfredo).- En la sesión en que estuvieron presentes representantes del Ministerio de Salud Pública, la Junta Nacional de Salud y el Ministerio de Economía y Finanzas, más allá de los fundamentos y la razonabilidad que puede tener un instrumento de financiamiento de nuevas inversiones para las instituciones de asistencia mutual, vimos el tema de la oportunidad. Teniendo en cuenta la situación de desequilibrio y déficit fiscal que vive el país -cuya reducción nos estamos planteando- y el creciente financiamiento que necesita el Fonasa -con las 2.500.000 cápitas que tiene a su cargo-, este es un costo que se agregaría y, por tanto, aumentaría el financiamiento que hace el Estado a este Fondo. Además, dentro de dos o tres meses vamos a estudiar la prioridad del gasto en la rendición de cuentas y cómo va la necesaria reducción del déficit fiscal. Nos parece que no sería oportuno plantearnos un incremento del gasto del Estado antes de tener datos sobre este tema.

Por otra parte, más allá de la oportunidad con respecto a dos temas estrictamente presupuestales, a partir de la comparecencia de las instituciones de asistencia médica colectiva y del Poder Ejecutivo, vimos que se está analizando el valor de las cápitas o cuáles son los parámetros para fijarlas. O sea que allí hay un tema de financiación y de decisiones entre el sector privado mutual y el Poder Ejecutivo, por lo que agregar esta cuestión ahora por ley podría entorpecer esas negociaciones. Por lo menos, habrá que incorporar a estas negociaciones que ya se están dando este nuevo incremento del gasto público en este sentido.

Por último, no puedo dejar de mencionar una cuestión a modo personal, sin incluir a ningún compañero de la bancada, porque es un tema que me preocupa mucho y lo he planteado así en diversos ámbitos. En estos momentos estamos discutiendo cómo ha sido este proceso de afiliaciones con intermediación lucrativa, algunas de ellas incluyendo estafas con empresas inexistentes que generaban afiliados a las empresas mutuales. A la vez, en la comparecencia de las instituciones de asistencia médica colectiva les escuchamos decir -por suerte consta en la versión taquigráfica- que incorporar a un nuevo socio era un honor, pero también un mayor costo, porque perdían por cada socio que ingresaba. Sin embargo, sabemos lo que han gastado legalmente en publicidad, pero no sabemos lo que han gastado en intermediación lucrativa para ingresar afiliados, algunos de ellos no debidamente inscritos en la seguridad social y, por lo tanto, en el Fonasa. Teniendo en cuenta todo esto, parecería que no es el momento más oportuno para que la Comisión se defina sobre este proyecto que hace un año envió el Poder Ejecutivo, en otras circunstancias.

(Diálogos)

SEÑOR GANDINI (Jorge).- La Comisión terminó de escuchar a las delegaciones que tenían que emitir opinión sobre este tema y tiene que decidir qué hace. La intervención del diputado Asti me resulta curiosa, porque su análisis debería haber sido el del Gobierno. Debería haber sido el Ministerio de

Economía y Finanzas el que nos dijera aquí que por la situación económica, el déficit fiscal, el desequilibrio, etcétera habría que dejarlo para después. No lo dijo. Esto tiene iniciativa del Poder Ejecutivo de fines del año pasado. Ha venido aquí, ha ratificado la importancia del proyecto y lo mantiene. Por su parte, las instituciones de asistencia médica colectiva piden más: que saquemos la parte que dice por única vez y que esto se mantenga de modo permanente. Así que la iniciativa del proyecto se mantiene vigente.

Yo creo que podemos fijar la próxima reunión para votar su destino; no hay otra posibilidad: o se procede a darle tratamiento, se vota y, en caso de que la votación salga negativa, se archiva; o se resuelve archivarlo, pero eso también hay que resolverlo. Lo que no me parece correcto es dejarlo morir, porque eso implicaría una decisión de hecho de la Comisión, lo que no me parece correcto, al menos necesita una posición unánime de este Cuerpo de dejarlo para más adelante.

El proyecto está a consideración. Propongo que en la próxima sesión se considere. La forma de considerarlo es ponerlo a votación o, en todo caso, sustituir esa votación por una decisión explícita de archivarlo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, para la próxima sesión convocaremos a las tres instituciones que pidieron ser recibidas por el punto relativo a tarjetas de crédito y volveremos a incluir en el respectivo orden del día el punto que estamos discutiendo, para definir qué hacemos con el proyecto de ley, como planteó el diputado Gandini.

SEÑOR GANDINI (Jorge).- Quiero saber si no tenemos otras solicitudes de entrevista vinculadas al tema de las cooperativas de ahorro y crédito, para saber en qué momento lo haremos y si la Comisión asume el tratamiento del tema.

SEÑOR POSADA (Iván).- Hubo un planteo del señor diputado Sánchez sobre este tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, hay una solicitud referida a este tema. Su tratamiento podría incorporarse en el orden del día de la próxima sesión o en la siguiente.

SEÑORA GALÁN (Lilian).- Estoy en la Comisión de Cooperativismo, a donde concurrieron las cooperativas para plantear el tema, pero les dijimos que ese asunto no le correspondía a esa Comisión, sino a la de Hacienda. Es por eso que pidieron las entrevistas a esta Comisión. En realidad, habría que citarlas; no tiene por qué ser para la próxima sesión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo que tenemos acá es una única solicitud y es de Confiar, pero la delegación a la que se refirió la diputada Galán es más amplia. Entonces, podríamos recurrir a la versión taquigráfica de la Comisión de Cooperativismo, ver quiénes comparecieron por este tema y, si hace al punto, los podríamos convocar, pero no para la próxima sesión, sino para la siguiente, de modo de ordenar bien esto.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

===/